

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна

Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северного
федерального университета

Дата подписания: 06.09.2023 15:37:37

Уникальный программный ключ:

d74ce93cd40e39275c3ba2f58486412a1c8ef961

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение

высшего образования

«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Пятигорский институт (филиал) СКФУ

Колледж Пятигорского института (филиал) СКФУ

УТВЕРЖДАЮ

Директор Пятигорского института
(филиал) СКФУ Т.А. Шебзухова

Рабочая программа профессионального модуля

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Специальность 38.02.04

Коммерция (по отраслям)

Форма обучения

очная

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью разработана на основании федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)», утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 09 декабря 2016 г. № 1565 и примерной основной образовательной программы СПО, с учетом направленности на удовлетворение потребностей регионального рынка труда и работодателей.

Рабочая программа профессионального модуля разработана:

Догаева Нина Николаевна, к.ф.н., преподаватель колледжа

фамилия, имя, отчество, ученая степень, ученое звание, место работы преподавателя

СОГЛАСОВАНО:

Представитель работодателя

Генеральный директор ООО «ГКСМ»,
г. Георгиевск

должность представителя работодателя, наименование
организации и город ее расположения

Догаев Р.А.

подпись

Фамилия, инициалы

М.П.

1. Паспорт программы профессионального модуля

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Использование рабочей программы профессионального модуля в дополнительном профессиональном образовании не предусмотрено.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля:

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

1.3 Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:

всего – 567 часов, в том числе:

в форме практической подготовки – 202 часов

Из них:

На освоение МДК 567 часов, в том числе:

самостоятельной работы обучающегося 187 часов;

на проведение практики, в том числе:

учебной – 108 часов.

Производственной - нет

2. Результаты освоения профессионального модуля

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимся видом профессиональной деятельности **ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. Структура и содержание профессионального модуля

3.1. Тематический план профессионального модуля

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

		Объем профессионального модуля, ак. ч								
Код профессиональных компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	В т.ч. в форме практик. подготовки	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса(курсов)					Практика	
				Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
				Всего, часов	В т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	В т.ч. курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	В т.ч. курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5 ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 ПК 1.10	Раздел 1. Организация коммерческой деятельности	212	82	144	82	-	68	-	108	-
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5 ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 ПК 1.10	Раздел 2. Организация торговли	250	98	176	98	36	74	10	-	
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5 ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 ПК 1.10	Раздел 3. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	105	22	60	22	-	45	-	-	
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5 ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 ПК 1.10	Учебная практика	108	108						108	
Всего:		567	202	380	202	36	187	10	108	-

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия	Объем в часах	Уровень освоения
Раздел 1. Организация коммерческой деятельности		212	
МДК. 01.01 Организация коммерческой деятельности		144	
Тема 1.1 . Хозяйствующие субъекты коммерческой деятельности	Содержание		2
	Хозяйствующие субъекты коммерческой деятельности	2	
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Классификация хозяйствующих субъектов. Основные типы предприятий как юридических лиц. Коммерческие и некоммерческие организации, их характеристика. Основные организационно-правовые формы единичных и групповых компаний. Факторинговые и инжиниринговые компании, особенности их функционирования		
Тема 1.2 Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий.	Содержание		2
	Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий. Цели, функции и задачи коммерческой службы предприятия. Коммерческая деятельность предприятия как система и управление ею: методология, процесс, структура, техника технология управления.	2	
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Цели, функции и задачи коммерческой службы предприятия. Коммерческая деятельность предприятия как система и управление ею: методология, процесс, структура, техника технология управления.		
Тема 1.3 Информационное обеспечение коммерческой деятельности.	Содержание		2
	Информационное обеспечение коммерческой деятельности.	2	
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Информация как предмет коммерческого распространения. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, автоматизация торговли. Технология и индустрия распространения коммерческой информации. Роль передовых технологий и электронной коммерции в развитии бизнеса в России.		
Тема 1.4 Планирование снабжения.	Содержание		2
	Планирование снабжения. Сущность планирования и обеспечения предприятия как хозяйствующего субъекта материальными	2	

	ресурсами. Определение потребности и разработка план закупок материальных ресурсов. Составные части и основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности предприятия, контроль за его реализацией.		
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Сущность планирования и обеспечения предприятия как хозяйствующего субъекта материальными ресурсами. Определение потребности и разработка план закупок материальных ресурсов. Составные части и основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности предприятия, контроль за его реализацией.		
Тема 1.5 Планирование сбыта.	Содержание		
	Планирование сбыта. Основные этапы планирования сбыта: определение внешних и внутренних факторов; подбор внешней и внутренней информации; анализ результатов деятельности предприятия и показателей текущего плана; плана сбыта. Составляющие плана сбыта: цели и задачи сбыта, стратегия и техника сбытовой деятельности, организационные меры по ее осуществлению, методы проверки плана сбыта.	2	2
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	4	
	Основные этапы планирования сбыта: определение внешних и внутренних факторов; подбор внешней и внутренней информации; анализ результатов деятельности предприятия и показателей текущего плана; плана сбыта. Составляющие плана сбыта: цели и задачи сбыта, стратегия и техника сбытовой деятельности, организационные меры по ее осуществлению, методы проверки плана сбыта.		
Тема 1.6 Организация коммерческой деятельности в предприятиях промышленности, сельского хозяйства и других сферах.	Содержание		
	Организация коммерческой деятельности в предприятиях промышленности, сельского хозяйства и других сферах. Организационная структура и функции отделов снабжения предприятий. Способы организации деятельности аппарата сбыта. Организационные отношения в организационных структурах коммерческой деятельности предприятия и их регламентация.	2	2
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
Тема 1.7 Стимулирование сбыта.	Организационная структура и функции отделов снабжения предприятий. Способы организации деятельности аппарата сбыта. Организационные отношения в организационных структурах коммерческой деятельности предприятия и их регламентация.		
	Содержание		
	Стимулирование сбыта. Стимулирование сбыта как основной прием достижения коммерческого успеха. Особенности стимулирования сбыта потребительских товаров. Стимулирование и его роль в жизненном цикле товара. Основные цели стимулирования продаж. Формы и методы стимулирования сбыта, их выбор.	2	2

	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		4	
	Практические занятия			
	Стимулирование сбыта как основной прием достижения коммерческого успеха. Особенности стимулирования сбыта потребительских товаров. Стимулирование и его роль в жизненном цикле товара. Основные цели стимулирования продаж. Формы и методы стимулирования сбыта, их выбор.			
Тема 1.8 Особенности формирования ассортимента.	Содержание		2	
	Особенности формирования ассортимента. Формирование, развитие и технология планирования производственного ассортимента товаров в хозяйственном предприятии.	2		
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>			
	Практические занятия	2		
	Формирование производственного ассортимента товаров в хозяйственном предприятии Развитие и технология планирования производственного ассортимента товаров в хозяйственном предприятии.			
Тема 1.9 Особенности коммерческой работы на розничном торговом предприятии.	Содержание		2	
	Особенности коммерческой работы на розничном торговом предприятии. Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле. Основные направления организации и развития коммерческой деятельности в современных условиях.	2		
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>			
	Практические занятия	4		
	Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле. Основные направления организации и развития коммерческой деятельности в современных условиях.			
Тема 1.10 Особенности организации товародвижения и продажи товаров.	Содержание		2	
	Особенности организации товародвижения и продажи товаров. Каналы распространения и товародвижения на отраслевом рынке. Организация системы сбыта, организационные формы и методы сбыта товаров.	2		
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>			
	Практические занятия	4		
	Каналы распространения и товародвижения на отраслевом рынке. Организация системы сбыта, организационные формы и методы сбыта товаров.			
Тема 1.11 Сервисное обслуживание и его особенности на предприятиях отраслевой направленности.	Содержание		2	
	Сервисное обслуживание и его особенности на предприятиях отраслевой направленности. Сущность сервиса в системе коммерческо-сбытовой деятельности, основные принципы и задачи организации сервиса на предприятиях розничных сфер деятельности.	2		
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>			
	Практические занятия	2		
	Сущность сервиса в системе коммерческо-сбытовой деятельности. Основные принципы и задачи организации сервиса на предприятиях розничных сфер деятельности.			

Тема 1.12 Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий.	Содержание		
	Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий. Суть и состав коммерческих процессов, осуществляемых предприятиями. Цель, задачи, функции, операции и ресурсы, результаты моделирования коммерческих процессов. Условия построения и реализации модели коммерческой деятельности как объекта управления: законодательство, договора, информационное обеспечение.	2	2
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	4	
	Суть и состав коммерческих процессов, осуществляемых предприятиями. Цель, задачи, функции, операции и ресурсы, результаты моделирования коммерческих процессов. Условия построения и реализации модели коммерческой деятельности как объекта управления: законодательство, договора, информационное обеспечение.		
Тема 1.13 Коммерческие инновации.	Содержание		
	Коммерческие инновации. Роль нововведений в коммерческой деятельности в обновлении основных фондов. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия. Инвестиции в коммерческие инновации.	2	2
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	4	
	Роль нововведений в коммерческой деятельности в обновлении основных фондов. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия. Инвестиции в коммерческие инновации.		
Контрольная работа			
Тема 1.14 Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле.	Содержание		
	Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле. Коммерческие действия на оптовом предприятии. Задачи коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий, осуществляющих закупку и сбыт товаров покупателям. Анализ структуры и составных частей коммерческой деятельности в оптовой торговле.	2	2
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Коммерческие действия на оптовом предприятии. Задачи коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий, осуществляющих закупку и сбыт товаров покупателям. Анализ структуры и составных частей коммерческой деятельности в оптовой торговле.		
Тема 1.15 Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле.	Содержание		
	Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле. Сущность и задачи, принципы и методы управления коммерческой деятельностью оптового торгового предприятия. Функции и организационная структура управления оптовым торговым предприятием. Оптовая торговая сеть, ее структура, функции и перспективы развития. Складское хозяйство в оптовой торговле и его организация: организационная структура склада,	2	2

	виды коммерческих работ и функционирование товарных экономических систем.		
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	2	
	Сущность и задачи, принципы и методы управления коммерческой деятельностью оптового торгового предприятия. Функции и организационная структура управления оптовым торговым предприятием. Оптовая торговая сеть, ее структура, функции и перспективы развития. Складское хозяйство в оптовой торговле и его организация: организационная структура склада, виды коммерческих работ и функционирование товарных экономических систем.		
Тема 1.16 Рынки закупок и сбыта товаров и их исследование.	Содержание		2
	Рынки закупок и сбыта товаров и их исследование. Характеристика рынков закупок и сбыта товаров. Методы исследования рынков закупок и сбыта. Спрос и емкость рынков сбыта товаров, как два неотъемлемых фактора развития коммерческой деятельности в оптовой торговле. Изучение конъюнктуры в оптовой торговле товарами.	2	
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	2	
	Характеристика рынков закупок и сбыта товаров. Методы исследования рынков закупок и сбыта. Спрос и емкость рынков сбыта товаров, как два неотъемлемых фактора развития коммерческой деятельности в оптовой торговле. Изучение конъюнктуры в оптовой торговле товарами.		
Тема 1.17 Товарно- ассортиментная политика в оптовой торговле.	Содержание		2
	Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле. Составляющие товарно-ассортиментной политики в оптовой торговле. Целенаправленное управление товарными ресурсами и номенклатурой товаров с ориентацией на потребителя. Факторы и процедура образования товарно-ассортиментной политики.	2	
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	2	
	Составляющие товарно-ассортиментной политики в оптовой торговле. Целенаправленное управление товарными ресурсами и номенклатурой товаров с ориентацией на потребителя. Факторы и процедура образования товарно-ассортиментной политики.		
Тема 1.18 Коммерческие связи в оптовой торговле.	Содержание		2
	Коммерческие связи в оптовой торговле. Общая характеристика формирования хозяйственных связей в оптовой торговле. Виды договоров в оптовых торговых организациях по закупкам, хранению и сбыту товаров, их заключение, осуществление и контроль. Типы коллективных предприятий в оптовой торговле.	2	
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	2	
	Общая характеристика формирования хозяйственных связей в оптовой торговле.		

	Виды договоров в оптовых торговых организациях по закупкам, хранению и сбыту товаров, их заключение, осуществление и контроль. Типы коллективных предприятий в оптовой торговле.		
Тема 1.19 Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок товаров.	Содержание		
	Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров. Факторы, способствующие осуществлению закупочной деятельностью. Планирование, формирование и осуществление закупок. Особенности коммерческих действий при закупке товаров. Определение источников закупок, их оценка и выбор поставщиков. Стимулирование продвижения товаров из сферы производства в сферу обращения. Товарные запасы, значение и их роль. Сущность планирования и образования товарных запасов, товарные излишки и дефицит. Оборачиваемость товарных запасов, частота и сроки. Инвентаризация наличных запасов.	2	2
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	2	
	Факторы, способствующие осуществлению закупочной деятельностью. Планирование, формирование и осуществление закупок. Особенности коммерческих действий при закупке товаров. Определение источников закупок, их оценка и выбор поставщиков. Стимулирование продвижения товаров из сферы производства в сферу обращения. Товарные запасы, значение и их роль. Сущность планирования и образования товарных запасов, товарные излишки и дефицит. Оборачиваемость товарных запасов, частота и сроки. Инвентаризация наличных запасов.		
Тема 1.20 Организация и управление коммерческой работой в сфере продаж товаров.	Содержание		
	Организация и управление коммерческой работой в сфере продаж товаров. Отдел продажи и его функции. Формирование заказов потребителей: подготовка потребителями заказов на поставку товаров, способы их передачи и расчета за товары, определение стоимости заказываемых товаров. Продажа товаров: методы, организация и эффективность.	2	2
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	2	
	Отдел продажи и его функции. Формирование заказов потребителей: подготовка потребителями заказов на поставку товаров, способы их передачи и расчета за товары, определение стоимости заказываемых товаров. Продажа товаров: методы, организация и эффективность.		
Тема 1.21 Организация процессов товародвижения в оптовой торговле.	Содержание		
	Организация процессов товародвижения в оптовой торговле. Организация товародвижения в оптовой торговле, ее особенности, принципы, формы и каналы товародвижения. Анализ и оценка затрат по каналам товародвижения. Доставка, приемка и хранение товаров на складе. Операционные расходы, учет и контроль за товарами на складе. Работа, связанная с выполнением заказов товарополучателей и ее значение. Оформление заказов, продвижение и мероприятия по их осуществлению. Торговые операции по подготовке заказа к	2	2

	отгрузке. Способы доставки грузов потребителю, коммерческие условия и анализ затрат. Транспортное обслуживание потребителей, его формы и методы расчета транспортных расходов. Оптимизация маршрутов доставки грузов, контроль за их соблюдением. Ведение документации по транспортным перевозкам грузов.		
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	2	
	Организация товародвижения в оптовой торговле, ее особенности, принципы, формы и каналы товародвижения. Анализ и оценка затрат по каналам товародвижения. Доставка, приемка и хранение товаров на складе. Операционные расходы, учет и контроль за товарами на складе. Работа, связанная с выполнением заказов товарополучателей и ее значение. Оформление заказов, продвижение и мероприятия по их осуществлению. Торговые операции по подготовке заказа к отгрузке.		
Тема 1.22 Организация безопасности оптового торгового предприятия.	Содержание		
	Организация безопасности оптового торгового предприятия. План обеспечения безопасности. Организация системы контроля за доставкой и сохранностью товаров.	2	2
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	2	
	План обеспечения безопасности. Организация системы контроля за доставкой и сохранностью товаров.		
Тема 1.23 Порядок ценообразования и финансовое обеспечение коммерческой деятельности в оптовой торговле.	Содержание		
	Порядок ценообразования и финансовое обеспечение коммерческой деятельности в оптовой торговле. Факторы, влияющие на цены при закупке и продаже товаров. Критическая точка цены и ее определение. Калькуляция цены на реализуемые товары. Контроль и регулирование цены на товары. Денежные ресурсы и их роль в оптовой торговле. Источники капитала в оптовой торговле. Бюджет фирмы и его формирование. Роль экономии денежных средств при закупке и продаже товаров.	2	2
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	2	
	Факторы, влияющие на цены при закупке и продаже товаров. Критическая точка цены и ее определение. Калькуляция цены на реализуемые товары. Контроль и регулирование цены на товары. Денежные ресурсы и их роль в оптовой торговле.		
Тема 1.24 Результаты коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.	Содержание		
	Результаты коммерческой деятельности оптового торгового предприятия. Определение затрат, связанных с куплей и продажей товаров. Затраты, связанные с коммерческими и производственными процессами оптового предприятия и критерии их оценки. Влияние затрат на прибыль предприятия.	2	2
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	2	

	Определение затрат, связанных с куплей и продажей товаров. Затраты, связанные с коммерческими и производственными процессами оптового предприятия и критерии их оценки. Влияние затрат на прибыль предприятия.		
Тема 1.25 Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле.	Содержание		
	Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле.	2	2
	Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле. Основные направления организации и развития коммерческой деятельности в современных условиях.		
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	2	
	Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле.		
	Основные направления организации и развития коммерческой деятельности в современных условиях.		
Тема 1.26 Исследование рынка потребительских товаров.	Содержание		
	Исследование рынка потребительских товаров. Анализ рынка потребительских товаров.	2	2
	Определение спроса и предложения на потребительском рынке и его емкости. Конъюнктура потребительского рынка, изучение ее влияния на коммерческую деятельность в торговле.		
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	2	
	Анализ рынка потребительских товаров.		
	Определение спроса и предложения на потребительском рынке и его емкости.		
	Конъюнктура потребительского рынка, изучение ее влияния на коммерческую деятельность в торговле.		
Тема 1.27 Организация розничной торговой сети.	Содержание		
	Организация розничной торговой сети. Классификация розничной торговой сети, показатели структуризации, методы размещения. Основные направления развития. Организационно-экономические характеристики типов различных торговых предприятий.	2	2
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	2	
	Классификация розничной торговой сети, показатели структуризации, методы размещения.		
	Основные направления развития. Организационно-экономические характеристики типов различных торговых предприятий.		
Тема 1.28 Коммерческие связи розничных торговых предприятий в условиях рынка.	Содержание		
	Коммерческие связи розничных торговых предприятий в условиях рынка. Виды коммерческих связей розничных торговых предприятий на потребительском рынке. Вертикальные и горизонтальные связи с субъектами рынка. Прямые коммерческие связи торговых предприятий с партнерами и торгово-посредническими фирмами. Предпосылки хозяйственных связей розничного торгового предприятия с поставщиками и их надежность.	2	2
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		

	Практические занятия	2	
	Виды коммерческих связей розничных торговых предприятий на потребительском рынке. Вертикальные и горизонтальные связи с субъектами рынка. Прямые коммерческие связи торговых предприятий с партнерами и торгово-посредническими фирмами. Предпосылки хозяйственных связей розничного торгового предприятия с поставщиками и их надежность.		
Тема 1.29 Организация и управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия.	Содержание		2
	Организация и управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия. Методы управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия, функциональные и организационные структуры, техника и технология управления. Взаимосвязь элементов системы управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия.	2	
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	2	
	Методы управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия, функциональные и организационные структуры, техника и технология управления. Взаимосвязь элементов системы управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия.		
Тема 1.30 Ассортиментная политика розничных торговых предприятий.	Содержание		2
	Ассортиментная политика розничных торговых предприятий. Формирование ассортимента потребительских товаров. Товарно-ассортиментная политика фирмы, основной и дополнительный ассортимент. Расширение и обновление ассортимента товаров. Ассортиментный перечень потребительских товаров, контроль за ассортиментом.	2	
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	2	
	Формирование ассортимента потребительских товаров. Товарно-ассортиментная политика фирмы, основной и дополнительный ассортимент. Расширение и обновление ассортимента товаров. Ассортиментный перечень потребительских товаров, контроль за ассортиментом.		
Тема 1.31 Организация закупочной деятельности и товароснабжения на розничном торговом предприятии.	Содержание		2
	Организация закупочной деятельности и товароснабжения на розничном торговом предприятии. Сущность закупочной деятельности на розничном торговом предприятии. Планирование объема поставок товаров с учетом спроса покупателей; обеспечение процесса закупок; процедура выбора поставщиков и заказа товаров; торговые сделки и товарно-денежный объем. Товароснабжение как основа торгово-коммерческого процесса, его значение и автономные функции. Элементы товародвижения и товароснабжения, их издержки. Источники и условия поступления товаров в торговую сеть.	2	
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	2	
	Сущность закупочной деятельности на розничном торговом предприятии.		

	Планирование объема поставок товаров с учетом спроса покупателей; обеспечение процесса закупок; процедура выбора поставщиков и заказа товаров; торговые сделки и товарно-денежный объем. Товароснабжение как основа торгово-коммерческого процесса, его значение и автономные функции. Элементы товародвижения и товароснабжения, их издержки. Источники и условия поступления товаров в торговую сеть.		
Тема 1.32 Организация торгового процесса на розничном предприятии.	Содержание		
	Организация торгового процесса на розничном предприятии. Организация торгового процесса. Торгово-коммерческий процесс в розничном торговом предприятии. Задачи и коммерческие функции приемки, хранения и подготовки товаров к продаже. Учет движения потребительских товаров. Хранение товаров на складе торгового предприятия и складские показатели (средний запас, частота оборачиваемости, срок хранения). Понятие продажи товаров в розничном торговом предприятии. Факторы, влияющие на продажу товаров. Методы розничной продажи товаров. Обслуживание покупателей. Предпродажные и послепродажные услуги, виды и расчет их стоимости.	2	2
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	2	
	Организация торгового процесса. Торгово-коммерческий процесс в розничном торговом предприятии. Задачи и коммерческие функции приемки, хранения и подготовки товаров к продаже. Учет движения потребительских товаров. Хранение товаров на складе торгового предприятия и складские показатели (средний запас, частота оборачиваемости, срок хранения). Понятие продажи товаров в розничном торговом предприятии.		
Тема 1.33 Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.	Содержание		
	Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия. Основные экономические показатели розничного торгового предприятия: товарооборот; валовый доход; торговые издержки, связанные с закупками, складированием, продажей и управлением торгово-технологическим процессом; прибыль и рентабельность от купли-продажи товаров. Удельные показатели эффективности торгового предприятия: доля оборота, валового дохода, прибыли на одного сотрудника, на 1 кв. м торговой площади, на 1 кв. м. складской площади, заработанная плата, приходящиеся на одного работающего.	2	2
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	2	
	Основные экономические показатели розничного торгового предприятия: товарооборот; валовый доход; торговые издержки, связанные с закупками, складированием, продажей и управлением торгово-технологическим процессом; прибыль и рентабельность от купли-продажи товаров. Удельные показатели эффективности торгового предприятия: доля оборота, валового дохода, прибыли на одного сотрудника, на 1 кв. м торговой площади, на 1 кв. м. складской площади, заработанная плата, приходящиеся на одного работающего.		
Консультации		-	

Самостоятельная работа при изучении Раздела 1 ПМ 1. Подготовка к практическим занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя, учебной и справочной литературы, нормативных документов.	68	
Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы Основные типы предприятий как юридических лиц. Коммерческие и некоммерческие организации, их характеристика. Основные организационно-правовые формы единичных и групповых компаний. Факторинговые и инжиниринговые компании, особенности их функционирования Цели, функции и задачи коммерческой службы предприятия. Коммерческая деятельность предприятия как система и управление ею: методология, процесс, структура, техника технология управления. Информация как предмет коммерческого распространения. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, автоматизация торговли. Технология и индустрия распространения коммерческой информации. Роль передовых технологий и электронной коммерции в развитии бизнеса в России. Сущность планирования и обеспечения предприятия как хозяйствующего субъекта материальными ресурсами. Определение потребности и разработка план закупок материальных ресурсов. Составные части и основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности предприятия, контроль за его реализацией Основные этапы планирования сбыта: определение внешних и внутренних факторов; подбор внешней и внутренней информации; анализ результатов деятельности предприятия и показателей текущего плана; плана сбыта. Составляющие плана сбыта: цели и задачи сбыта, стратегия и техника сбытовой деятельности, организационные меры по ее осуществлению, методы проверки плана сбыта Организационная структура и функции отделов снабжения предприятий. Способы организации деятельности аппарата сбыта. Организационные отношения в организационных структурах коммерческой деятельности предприятия и их регламентация. Стимулирование сбыта как основной прием достижения коммерческого успеха. Особенности стимулирования сбыта потребительских товаров. Стимулирование и его роль в жизненном цикле товара. Основные цели стимулирования продаж. Формы и методы стимулирования сбыта, их выбор. Формирование производственного ассортимента товаров в хозяйственном предприятии Развитие и технология планирования производственного ассортимента товаров в хозяйственном предприятии. Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле. Основные направления организации и развития коммерческой деятельности в современных условиях. Каналы распространения и товародвижения на отраслевом рынке. Организация системы сбыта, организационные формы и методы сбыта товаров. Сущность сервиса в системе коммерческо-сбытовой деятельности. Основные принципы и задачи организации сервиса на предприятиях розничных сфер деятельности. Суть и состав коммерческих процессов, осуществляемых предприятиями.		

Цель, задачи, функции, операции и ресурсы, результаты моделирования коммерческих процессов. Условия построения и реализации модели коммерческой деятельности как объекта управления: законодательство, договора, информационное обеспечение. Роль нововведений в коммерческой деятельности в обновлении основных фондов. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия. Инвестиции в коммерческие инновации. Коммерческие действия на оптовом предприятии. Задачи коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий, осуществляющих закупку и сбыт товаров покупателям. Анализ структуры и составных частей коммерческой деятельности в оптовой торговле. Сущность и задачи, принципы и методы управления коммерческой деятельностью оптового торгового предприятия. Функции и организационная структура управления оптовым торговым предприятием. Оптовая торговая сеть, ее структура, функции и перспективы развития. Складское хозяйство в оптовой торговле и его организация: организационная структура склада, виды коммерческих работ и функционирование товарных экономических систем. Характеристика рынков закупок и сбыта товаров. Методы исследования рынков закупок и сбыта. Спрос и емкость рынков сбыта товаров, как два неотъемлемых фактора развития коммерческой деятельности в оптовой торговле. Изучение конъюнктуры в оптовой торговле товарами. Составляющие товарно-ассортиментной политики в оптовой торговле. Целенаправленное управление товарными ресурсами и номенклатурой товаров с ориентацией на потребителя. Факторы и процедура образования товарно-ассортиментной политики. Общая характеристика формирования хозяйственных связей в оптовой торговле. Виды договоров в оптовых торговых организациях по закупкам, хранению и сбыту товаров, их заключение, осуществление и контроль. Типы коллективных предприятий в оптовой торговле. Факторы, способствующие осуществлению закупочной деятельностью. Планирование, формирование и осуществление закупок. Особенности коммерческих действий при закупке товаров. Отдел продажи и его функции. Формирование заказов потребителей: подготовка потребителями заказов на поставку товаров, способы их передачи и расчета за товары, определение стоимости заказываемых товаров. Продажа товаров: методы, организация и эффективность. Организация товародвижения в оптовой торговле, ее особенности, принципы, формы и каналы товародвижения. Анализ и оценка затрат по каналам товародвижения. Доставка, приемка и хранение товаров на складе. Операционные расходы, учет и контроль за товарами на складе. План обеспечения безопасности. Организация системы контроля за доставкой и сохранностью товаров. Факторы, влияющие на цены при закупке и продаже товаров. Критическая точка цены и ее определение. Калькуляция цены на реализуемые товары. Определение затрат, связанных с куплей и продажей товаров.		
--	--	--

Затраты, связанные с коммерческими и производственными процессами оптового предприятия и критерии их оценки. Влияние затрат на прибыль предприятия. Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле. Основные направления организации и развития коммерческой деятельности в современных условиях. Анализ рынка потребительских товаров. Определение спроса и предложения на потребительском рынке и его емкости. Конъюнктура потребительского рынка, изучение ее влияния на коммерческую деятельность в торговле. Классификация розничной торговой сети, показатели структуризации, методы размещения. Основные направления развития. Организационно-экономические характеристики типов различных торговых предприятий. Виды коммерческих связей розничных торговых предприятий на потребительском рынке. Вертикальные и горизонтальные связи с субъектами рынка. Прямые коммерческие связи торговых предприятий с партнерами и торгово-посредническими фирмами. Методы управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия, функциональные и организационные структуры, техника и технология управления. Взаимосвязь элементов системы управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия. Формирование ассортимента потребительских товаров. Товарно-ассортиментная политика фирмы, основной и дополнительный ассортимент. Ассортиментный перечень потребительских товаров, контроль за ассортиментом. Сущность закупочной деятельности на розничном торговом предприятии. Планирование объема поставок товаров с учетом спроса покупателей; обеспечение процесса закупок; процедура выбора поставщиков и заказа товаров; торговые сделки и товарно-денежный объем. Товароснабжение как основа торгово-коммерческого процесса, его значение и автономные функции. Организация торгового процесса. Торгово-коммерческий процесс в розничном торговом предприятии. Задачи и коммерческие функции приемки, хранения и подготовки товаров к продаже. Основные экономические показатели розничного торгового предприятия: товарооборот; валовый доход; торговые издержки, связанные с закупками, складированием, продажей и управлением торгово-технологическим процессом; прибыль и рентабельность от купли-продажи товаров. Удельные показатели эффективности торгового предприятия: доля оборота, валового дохода, прибыли на одного сотрудника, на 1 кв. м торговой площади, на 1 кв. м. складской площади, заработанная плата, приходящиеся на одного работающего. Виды торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров, организация и управление их коммерческой деятельностью. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью оптово-посреднических фирм Федеральной Контрактной системы Российской Федерации. Сущность организации и управления коммерческой деятельностью Организационная структура, функции, технология организации и управления коммерческой деятельностью. Сущность, основные элементы и функции инфраструктуры рынка. Кратка характеристика отдельных элементов инфраструктуры рынка: биржи, банки, брокерские фирмы, страховые,		
---	--	--

консалтинговые, аудиторные компании. Понятие и сущность коммерческой работы. Основные понятия, субъекты и объекты лизинга. Правовое регулирование лизинга в РФ. Лизинговые компании и организационные формы лизинга в РФ. Виды лизинга. Этапы заключения лизинговых сделок, лизинговый договор. Лизинговые операции в коммерческих банках. Задачи и цели банка. Рынок банковских услуг. Структура банка и место в ней маркетинга и реклама. Виды безналичных расчетов и кассовые операции коммерческого банка. Порядок кредитования юридических и физических лиц. Сущность и понятие страхования. Государственное регулирование страхования. Страхование предпринимательских рисков, коммерческих рисков. Элементы анализа коммерческой деятельности предприятия на отраслевом рынке, свойства и методы анализа. Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности.			
Промежуточная аттестация в форме экзамена			
Всего		212	
Раздел 2 Организация торговли		250	
МДК.01.02 Организация торговли		176	
Тема 2.1 Общие положения организации торговли.	Содержание		2
	Общие положения организации торговли. Понятие и сущность процесса товародвижения. Принципы рационального построения процесса товародвижения. Формы и организационно-хозяйственные звенья в торговли.	2	
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Понятие и сущность процесса товародвижения. Принципы рационального построения процесса товародвижения. Формы и организационно-хозяйственные звенья в торговли.		
Тема 2.2 Организация розничной торговли, её виды и типы.	Содержание		2
	Организация розничной торговли, её виды и типы. Понятие розничной торговли. Классификация предприятий розничной торговли.	4	
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Понятие розничной торговли. Классификация предприятий розничной торговли		
Тема 2.3 Технологические планировки предприятий торговли. Виды	Содержание		2
	Технологические планировки предприятий торговли. Виды торговых зданий. Состав и взаимосвязь помещений магазина. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже	4	
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		

торговых зданий.	Практические занятия	2	
	Виды торговых зданий. Состав и взаимосвязь помещений магазина. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.		
Тема 2.4 Технология снабжения и завоза товаров в розничные торговые организации.	Содержание		
	Технология снабжения и завоза товаров в розничные торговые организации. Товароснабжение розничной торговли. Товарные запасы. Рациональная организация закупки. Методы и маршруты доставки товаров.	4	2
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	2	
	Товароснабжение розничной торговли. Товарные запасы. Рациональная организация закупки. Методы и маршруты доставки товаров.		
Тема 2.5 Технология хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки.	Содержание	4	2
	Технология хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки. Хранение товаров. Специфических условий хранения непродовольственных товаров. Подготовка товаров к продаже. Основные операции по товарной обработке товаров это количественная и качественная приемка, распаковка, сортировка по видам и сортам, проверка упаковки, маркировки, очистка товаров от пыли и грязи, фасовка, придание им товарного вида, составление ценников. Специфические операции, свойственные отдельным группам товаров. Подготовка непродовольственных товаров.		
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	2	
	Хранение товаров. Специфических условий хранения непродовольственных товаров. Подготовка товаров к продаже. Основные операции по товарной обработке товаров это количественная и качественная приемка, распаковка, сортировка по видам и сортам, проверка упаковки, маркировки, очистка товаров от пыли и грязи, фасовка, придание им товарного вида, составление ценников. Специфические операции, свойственные отдельным группам товаров. Подготовка непродовольственных товаров.		
Тема 2.6 Размещение и выкладка товаров предприятий розничной торговой сети.	Содержание		
	Размещение и выкладка товаров предприятий розничной торговой сети. Выкладка товаров, приемы выкладки товаров: – навалом; – штабелем; – стопками, расположенными в ряд. При выкладке товаров на торгово-технологическом оборудовании применяют горизонтальный, вертикальный и комбинированный способы. Оформление полок.	2	2
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия		

	Выкладка товаров. приемы выкладки товаров: – навалом; – штабелем; – стопками, расположенными в ряд. При выкладке товаров на торгово-технологическом оборудовании применяют горизонтальный, вертикальный и комбинированный способы. Оформление полок.	2	
Тема 2.7 Современные направления развития и размещение предприятий розничной сети.	Содержание		2
	Современные направления развития и размещение предприятий розничной сети. Размещение розничной торговой сети в городах. Факторы, необходимые учитывать при размещении. Современные направления развития розничной торговой сети.	2	
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Размещение розничной торговой сети в городах. Факторы, необходимые учитывать при размещении.		
Тема 2.8 Торговое обслуживание населения.	Содержание		2
	Торговое обслуживание населения. Формы торгового обслуживания покупателей и методы продажи товаров. Операции процесса продажи. Операции процесса продажи и методы их выполнения при самообслуживании. Продажа товара по образцам. Продажа товара по каталогам. Продажа товаров с индивидуальным обслуживанием, в том числе с открытой выкладкой. Правила работы розничных торговых предприятий.	2	
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Формы торгового обслуживания покупателей и методы продажи товаров. Операции процесса продажи. Операции процесса продажи и методы их выполнения при самообслуживании. Продажа товара по образцам. Продажа товара по каталогам. Продажа товаров с индивидуальным обслуживанием, в том числе с открытой выкладкой. Правила работы розничных торговых предприятий.		
Тема 2.9 Услуги торговли. Технология продажи товаров.	Содержание	2	2
	Услуги торговли. Технология продажи товаров. Услуги розничной торговли, общие требования. Основные этапы реализации товаров. Реализация товара в магазине и вне магазина. Услуги по оказанию помощи в совершении покупки и при ее использовании. Методы продажи товаров. Показатели качества торгового обслуживания.		
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	

	Услуги розничной торговли, общие требования. Основные этапы реализации товаров. Реализация товара в магазине и вне магазина. Услуги по оказанию помощи в совершении покупки и при ее использовании. Методы продажи товаров. Показатели качества торгового обслуживания.		
Тема 2.10 Качество торгового обслуживания.	Содержание		2
	Качество торгового обслуживания. Определение качества торгового обслуживания. «Культура торговли», «культура обслуживания», «уровень обслуживания».	2	
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Определение качества торгового обслуживания. «Культура торговли», «культура обслуживания», «уровень обслуживания».		
Тема 2.11 Закон РФ «О защите прав потребителей».	Содержание		2
	Закон РФ «О защите прав потребителей». НПА, регламентирующие организацию торговой деятельности и защиту прав потребителей. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей». Основные положения и понятия.	4	
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	НПА, регламентирующие организацию торговой деятельности и защиту прав потребителей. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей». Основные положения и понятия.		
Тема 2.12 Общие положения правил продажи отдельных видов товаров.	Содержание		2
	Общие положения правил продажи отдельных видов товаров. Общие положения. Особенности продажи продовольственных товаров.	2	
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Общие положения. Особенности продажи продовольственных товаров		
Тема 2.13 Правила продажи косметических товаров и изделий из драгоценных металлов.	Содержание		2
	Правила продажи косметических товаров и изделий из драгоценных металлов. Продажа ювелирных и других изделий из драгоценных металлов, произведенных в Российской Федерации, ввезенных на ее территорию, подлежащих клеймению в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, осуществляется только при наличии на этих изделиях оттисков государственных пробирных клейм, а также оттисков именников (для изделий отечественного производства). Особенности продажи парфюмерно-косметических товаров.	2	
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Продажа ювелирных и других изделий из драгоценных металлов, произведенных в Российской Федерации, ввезенных на ее территорию, подлежащих клеймению в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, осуществляется только при наличии на этих изделиях		

	оттисков государственных пробирных клейм, а также оттисков именников (для изделий отечественного производства). Особенности продажи парфюмерно-косметических товаров.		
Тема 2.14 Правила продажи лекарственных препаратов и товаров бытовой химии.	Содержание		3
	Правила продажи лекарственных препаратов и товаров бытовой химии. Особенности продажи лекарственных препаратов и медицинских изделий. Особенности продажи товаров бытовой химии.	2	
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Особенности продажи лекарственных препаратов и медицинских изделий. Особенности продажи товаров бытовой химии.		
Тема 2.15 Особенности продажи животных и растений.	Содержание	2	3
	Особенности продажи животных и растений. Особенности продажи оружия и патронов к нему		
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Особенности продажи животных и растений. Особенности продажи оружия и патронов к нему.		
Тема 2.16 Правила продажи непродовольственных товаров бывших в употреблении.	Содержание		2
	Правила продажи непродовольственных товаров бывших в употреблении. Особенности продажи непродовольственных товаров, бывших в употреблении. Сведения о состоянии товара, имеющихся в нем недостатках, проведенных в отношении товара санитарно-противоэпидемических мероприятиях, технических характеристиках (для технически сложных товаров), назначении товара и возможности использования его по назначению или для иных целей.	2	
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Особенности продажи непродовольственных товаров, бывших в употреблении. Сведения о состоянии товара, имеющихся в нем недостатках, проведенных в отношении товара санитарно-противоэпидемических мероприятиях, технических характеристиках (для технически сложных товаров), назначении товара и возможности использования его по назначению или для иных целей.		
Тема 2.17 Порядок отпуска лекарственных средств.	Содержание		2
	Порядок отпуска лекарственных средств. Порядок отпуска физическим лицам лекарственных препаратов для медицинского применения, содержащих кроме малых количеств наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров другие фармакологические активные вещества.	2	
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Порядок отпуска физическим лицам лекарственных препаратов для медицинского применения, содержащих кроме малых количеств наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров другие фармакологические активные вещества.		
Тема 2.18 Правила продажи товаров по образцам	Содержание	2	2
	Правила продажи товаров по образцам. Порядок продажи товаров по образцам и оказания в связи с такой продажей услуг, а также регулируют отношения между покупателем и продавцом товаров.		
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		

	Практические занятия	2	
	Порядок продажи товаров по образцам и оказания в связи с такой продажей услуг, а также регулируют отношения между покупателем и продавцом товаров.		
Тема 2.19 Правила комиссионной торговли непродовольственны ми товарами.	Содержание		2
	Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами. Отношения между комиссионером и комитентом по договору комиссии, а также между комиссионером и покупателем при продаже непродовольственных товаров, принятых на комиссию.	2	
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Отношения между комиссионером и комитентом по договору комиссии, а также между комиссионером и покупателем при продаже непродовольственных товаров, принятых на комиссию.		
Тема 2.20 Правила продажи дистанционным способом.	Содержание	2	2
	Правила продажи дистанционным способом. Порядок продажи товаров дистанционным способом, регулируют отношения между покупателем и продавцом при продаже товаров дистанционным способом и оказании в связи с такой продажей услуг.		
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Порядок продажи товаров дистанционным способом, регулируют отношения между покупателем и продавцом при продаже товаров дистанционным способом и оказании в связи с такой продажей услуг.		
Тема 2.21 Правила оказания услуг по реализации туристского продукта.	Содержание		2
	Правила оказания услуг по реализации туристского продукта. 1.Порядок оказания услуг по реализации туристского продукта. 2.Правила оказания услуг по реализации туристского продукта.	2	
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Порядок оказания услуг по реализации туристского продукта. Под потребителем понимаются заказчик туристского продукта. Под потребителем понимаются заказчик туристского продукта.		
Тема 2.22 Оптовые торговые структуры.	Содержание		2
	Оптовые торговые структуры. 1.Роль и функции оптовой торговли. Основные термины и определения. Функции. Основные тенденции в экономике, способствующие развитию торговли. 2. Виды оптовой торговли и оптовых предприятий. Основные формы организации оптовой торговли на товарном рынке.	4	
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Роль и функции оптовой торговли. Основные термины и определения. Функции. Основные тенденции в экономике, способствующие развитию торговли. Виды оптовой торговли и оптовых предприятий. Основные формы организации оптовой торговли на товарном рынке.		

Тема 2.23 Инфраструктура рыночной оптовой торговли.	Содержание		2
	Инфраструктура рыночной оптовой торговли. 1. Комплексная программа развития инфраструктуры товарных рынков. Оптовые продовольственные рынки. 2.Товарные биржи. Торговые дома. Оптовые ярмарки и выставки. Аукционы	4	
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Комплексная программа развития инфраструктуры товарных рынков. Оптовые продовольственные рынки. Товарные биржи. Торговые дома. Оптовые ярмарки и выставки. Аукционы.		
Тема 2.24 Организация хозяйственных связей рыночных субъектов по оптовым закупкам и продаже товаров.	Содержание		2
	Организация хозяйственных связей рыночных субъектов по оптовым закупкам и продаже товаров. 1.Порядок установления хозяйственных связей и операции по оптовым поставкам товаров. Методы поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги. 2. Поставка товаров для государственных нужд.	4	
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Порядок установления хозяйственных связей и операции по оптовым поставкам товаров. Методы поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги. Поставка товаров для государственных нужд.		
Тема 2.25 Организация товародвижения и товароснабжения розничной торговой сети.	Содержание		2
	Организация товародвижения и товароснабжения розничной торговой сети. 1.Взаимосвязь экономических категорий «товародвижение» и «товароснабжение» 2.Факторы звенности товародвижения.Организационно-экономические формы товародвижения и товароснабжения. Организация доставки товаров в .магазины.	4	
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Взаимосвязь экономических категорий «товародвижение» и «товароснабжение» Факторы звенности товародвижения.Организационно-экономические формы товародвижения и товароснабжения. Организация доставки товаров в .магазины.		
Тема 2.26 Экономико- математические методы управления процессами товародвижения и товароснабжения.	Содержание		2
	Экономико-математические методы управления процессами товародвижения и товароснабжения. 1. Экономико-математические методы управления процессами товародвижения и товароснабжения. Классификация и унификация тары 2. Роль тары и упаковки в рациональной организации торговых и технологических процессов. Организация товарооборота.	4	
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		

	Практические занятия	2	
	Экономико-математические методы управления процессами товародвижения и товароснабжения.		
	Классификация и унификация тары		
	Роль тары и упаковки в рациональной организации торговых и технологических процессов.		
Тема 2.27 Товарные склады в торговле.	Организация товарооборота.	4	2
	Содержание		
	Товарные склады в торговле.		
	1. Роль, функции и классификация складов.		
	2. Виды складских сооружений и оборудование складов.		
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>	2	
	Практические занятия		
	Роль, функции и классификация складов. Виды складских сооружений и оборудование складов.		
Тема 2.28 Устройство складов.	Содержание	2	2
	Устройство складов.		
	1. Устройство и основы проектирования складов. 2. Устройство специальных складов.		
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия		
Тема 2.29 Организация работы на складах.	Устройство и основы проектирования складов. Устройство специальных складов.	2	2
	Содержание		
	Организация работы на складах.		
	1. Работа складов общего пользования. Расчет складских площадей и основные показатели работы складов.		
	2. Организация технологического процесса на складе. Оперативное управление работой складов.		
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Работа складов общего пользования. Расчет складских площадей и основные показатели работы складов. Организация технологического процесса на складе.		
	Оперативное управление работой складов.		
Тема 2.30 Транспортно-экспедиционные операции.	Содержание	2	2
	Транспортно-экспедиционные операции. 1. Выбор транспортных средств для перевозки товаров		
	Организация перевозок товаров железнодорожным транспортом.		
	2. Организация перевозок товаров автомобильным транспортом. Основные направления развития транспортно-экспедиционного обслуживания товарных рынков.		
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>	2	
	Практические занятия		
	Выбор транспортных средств для перевозки товаров		
	Организация перевозок товаров железнодорожным транспортом. Организация перевозок товаров автомобильным транспортом. Основные направления развития транспортно-экспедиционного		

	обслуживания товарных рынков.		
Самостоятельная работа студентов Раздела 2 ПМ 1. Подготовка к практическим занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя, учебной и справочной литературы, нормативных документов.	74		
Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы Понятие розничной торговли. Классификация предприятий розничной торговли. История развития и становления розничной торговли. Виды торговых зданий. Состав и взаимосвязь помещений магазина. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже. Товароснабжение розничной торговли. Товарные запасы. Рациональная организация закупки. Методы и маршруты доставки товаров. НПА, регламентирующие организацию торговой деятельности и защиту прав потребителей. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей». Основные положения и понятия. Советское законодательство о защите прав потребителей. Особенности продажи продовольственных товаров. ФЗ, регламентирующие правила продажи отдельных видов товаров. Зарубежный опыт продажи отдельных видов товаров. Продажа ювелирных и других изделий из драгоценных металлов, произведенных в Российской Федерации, ввезенных на ее территорию, подлежащих клеймению. История возникновения косметических товаров. Зарубежный опыт продажи изделий из драгоценных металлов и камней. История возникновения лекарственных препаратов. Правила хранения лекарственных средств. Правила уничтожения медикаментов. История возникновения оружия и патронов к нему. Зарождение концепции прав животных. Общество по предотвращению жестокого обращения с животными (SPCA). Особенности продажи непродовольственных товаров, бывших в употреблении. Сведения о состоянии товара, имеющихся в нем недостатках, проведенных в отношении товара санитарно-противоэпидемических мероприятиях. Назначении товара и возможности использования его по назначению или для иных целей. Организация рабочего места по приему рецептов и отпуску лекарств. Порядок отпуска лекарственных средств, осуществляемых бесплатно или со скидкой. Основные обязанности фармацевта по приему рецептов. Розничная торговля по образцам. Способы оплаты при покупке товаров по образцам.			

Зарубежный опыт продажи товаров по образцам. Понятие и значение комиссионной торговли. История возникновения комиссионной торговли. Договор комиссии. История возникновения продажи дистанционным способом. Доставка и возврат товара, проданного дистанционным способом. Анализ эффективности способа продажи товаров дистанционным способом. История возникновения туризма. Оценка уровня доходов, осуществляемых от реализации туристского продукта. Особенности оказания услуг по реализации туристского продукта. Управленческое решение как процесс. Экономико-математическое моделирование процессов принятия управленческого решения. Частные случаи экономико-математического моделирования в менеджменте на примере прогнозирования и планирования. Назначение и функции складов, их классификация. Технологическое оборудование складов. Технологическое оборудование складов. Организация и технология отпуска товаров со склада. Технологические и общетехнические требования к устройству складов. Виды складских помещений и их планировка. Подъемно-транспортное оборудование.			
Курсовая работа		36	
Всего		250	
Раздел 3 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		105	
МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		105	
Тема 3.1 Основные понятия. Цели и задачи. Предмет дисциплины.	Содержание		
	Основные понятия. Цели и задачи. Предмет дисциплины. Механизация. Комплексная механизация. Автоматизация. Система машин. Комплексная механизация отдельного технологического процесса. Комплексная механизация и автоматизация всех противовесов в магазине. Комплексная механизация и автоматизация всей технологии товародвижения от поставщика до расчета с покупателем.	2	2
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	-	
Тема 3.2 Транспорт в оптовой и розничной торговле.	Содержание		
	Транспорт в оптовой и розничной торговле. Планирование перевозок. Автомобильный транспорт. Виды контейнеров. Характеристика поддонов. Классификация тары-оборудования.	2	2
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Планирование перевозок. Автомобильный транспорт. Виды контейнеров. Характеристика поддонов.		

	Классификация тары-оборудования.		
Тема 3.3 Значение и классификация подъемно-транспортного оборудования.	Содержание		
	Значение и классификация подъемно-транспортного оборудования. Грузоподъемные машины и механизмы. Транспортирующие машины и механизмы. Погрузочно-разгрузочные и транспортирующие машины и механизмы.	2	2
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Грузоподъемные машины и механизмы. Транспортирующие машины и механизмы. Погрузочно-разгрузочные и транспортирующие машины и механизмы.		
Тема 3.4 Комплексная автоматизация и механизация погрузочно-разгрузочных работ.	Содержание		
	Комплексная автоматизация и механизация погрузочно-разгрузочных работ. Понятие механизации и автоматизации. Внедрение комплексной механизации в производство.	2	2
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Понятие механизации и автоматизации. Внедрение комплексной механизации в производство.		
Тема 3.5 Правила эксплуатации подъемно-транспортного оборудования. Выбор типов и нормы оснащения.	Содержание		
	Правила эксплуатации подъемно-транспортного оборудования. Выбор типов и нормы оснащения. Подготовка к работе на подъемно-транспортном оборудовании. Работа на оборудовании. Заключительные операции на подъемно-транспортном оборудовании.	2	2
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Подготовка к работе на подъемно-транспортном оборудовании. Работа на оборудовании. Заключительные операции на подъемно-транспортном оборудовании.		
Тема 3.6 Значение и классификация измерительного оборудования.	Содержание		
	Значение и классификация измерительного оборудования. Меры измерения длины. Меры измерения объема. Весоизмерительное оборудование.	2	2
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Меры измерения длины. Меры измерения объема. Весоизмерительное оборудование.		
Тема 3.7 Государственный метрологический контроль и надзор.	Содержание		
	Государственный метрологический контроль и надзор. Выбор типов и нормы оснащения весоизмерительных приборов. Уход за измерительным оборудованием. Выбор типов и нормы оснащения торговых организаций весоизмерительным оборудованием. Государственный метрологический контроль и надзор за измерительным оборудованием.	2	2
	Лабораторные работы <i>(не предусмотрены)</i>		
	Практические занятия	2	
	Уход за измерительным оборудованием. Выбор типов и нормы оснащения торговых организаций весоизмерительным оборудованием. Государственный метрологический контроль и надзор за измерительным оборудованием.		

Тема 3.8 Значение и классификация механического оборудования.	Содержание		
	Значение и классификация механического оборудования. Режущие машины периодического действия. Измерительные приборы постоянного действия. Выбор типов и нормы оснащения торговых организаций механическим оборудованием.	2	2
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	2	
	Режущие машины периодического действия. Измерительные приборы постоянного действия. Выбор типов и нормы оснащения торговых организаций механическим оборудованием.		
Тема 3.9 Фасовочно-упаковочное оборудование и оборудование для маркировки товаров.	Содержание		
	Фасовочно-упаковочное оборудование и оборудование для маркировки товаров. Значение и классификация фасовочно-упаковочного оборудования. Оборудование для фасовки товаров. Оборудование для упаковки товаров. Оборудование для маркировки товаров и печати этикеток со штриховым кодом. Выбор типов и нормы оснащения торговых организаций фасовочно-упаковочным оборудованием.	2	2
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	2	
	Значение и классификация фасовочно-упаковочного оборудования. Оборудование для фасовки товаров. Оборудование для упаковки товаров. Оборудование для маркировки товаров и печати этикеток со штриховым кодом. Выбор типов и нормы оснащения торговых организаций фасовочно-упаковочным оборудованием.		
Тема 3.10 Оборудование для приготовления и продажи напитков.	Содержание		
	Оборудование для приготовления и продажи напитков. Значение и классификация оборудования для приготовления и продажи напитков. Оборудование для приготовления напитков. Оборудование для продажи напитков. Автоматы для приготовления и продажи напитков. Выбор типов и нормы оснащения торговых организаций оборудованием для приготовления и продажи напитков.	2	2
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	2	
	Значение и классификация оборудования для приготовления и продажи напитков. Оборудование для приготовления напитков. Оборудование для продажи напитков. Автоматы для приготовления и продажи напитков. Выбор типов и нормы оснащения торговых организаций оборудованием для приготовления и продажи напитков.		
Тема 3.11 Значение и классификация торгового холодильного оборудования.	Содержание		
	Значение и классификация торгового холодильного оборудования. Устройство и принцип работы механического холодильного оборудования. Сухой лед и его применение. Льдосоляное охлаждение.	2	2
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	-	
Тема 3.12 Правила эксплуатации	Содержание		
	Правила эксплуатации торгового холодильного оборудования. Выбор типов и нормы оснащения.	2	2

торгового холодильного оборудования.	Выбор типов и нормы оснащения торговых организаций торговым холодильным оборудованием.		
	Правила эксплуатации торгового холодильного оборудования.		
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	-	
Тема 3.13 Значение и классификация контрольно-кассовых машин.	Содержание		
	Значение и классификация контрольно-кассовых машин. Принцип устройства ККМ. Электронные ККМ, сканеры, принтеры. Кассовые POS-терминалы. Правила эксплуатации. Выбор типов и нормы оснащения торговых организаций контрольно-кассовыми машинами.	2	2
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	-	
Тема 3.14 Значение и классификация систем защиты товаров.	Содержание		
	Значение и классификация систем защиты товаров. Классификация систем защиты товаров. Виды и устройство систем защиты товаров. Радиочастотные системы. Системы защиты от краж EAS. Системы акусто-магнитной технологии. Системы с электромагнитным принципом работы.	2	2
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	-	
Тема 3.15 Защитные аксессуар, деактиваторы и магнитные съёмники.	Содержание		
	Защитные аксессуары, деактиваторы и магнитные съёмники. Техническая характеристика датчиков. Самоклеящиеся радиочастотные этикетки. Техническая характеристика деактиваторов. Техническая характеристика магнитных съёмников.	2	2
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	-	
Тема 3.16 Теленаблюдение, мониторы и система видеонаблюдения.	Содержание		
	Теленаблюдение, мониторы и система видеонаблюдения. Мониторинговый метод видеонаблюдения. Система контроля за кассовыми операциями. Принцип работы системы SC.	2	2
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	-	
Тема 3.17 Организация оснащения оборудованием торговых организаций.	Содержание		
	Организация оснащения оборудованием торговых организаций. Уровень развития материально-технической базы предприятия и его роль в автоматизации и механизации тяжелых и трудоемких работ. Операции торгового процесса. Технический прогресс и эффективность применения торговой техники. Организация эксплуатации торгового оборудования. Организация технического обслуживания торгового оборудования.	2	2
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	-	
Тема 3.18 Мебель для	Содержание		

торговых организаций. Значение и классификация.	Мебель для торговых организаций. Значение и классификация. Классификация торговой мебели. Понятие и значение горки и витрины, примерочных кабин, стеллажей. Типизация и унификация мебели. Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций. Мебель для торговых залов. Мебель для складских и других помещений.	2	2
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	-	
Тема 3.19 Значение и классификация торгового инвентаря.	Содержание		
	Значение и классификация торгового инвентаря. Торговый инвентарь для вскрытия и упаковки товаров. Торговый инвентарь для проверки качества товаров. Торговый инвентарь для продажи и рекламы товаров. Технические характеристики торгового инвентаря для вспомогательных операций и обслуживания покупателей.	2	2
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	-	
Тема 3.20 Основные положения законодательства об охране труда. Требования охраны труда.	Содержание		
	Основные положения законодательства об охране труда. Требования охраны труда. Понятие охраны труда. Основные нормативные акты, предусматривающие вопросы охраны труда. Органы государственного, ведомственного и общественного контроля за охраной труда, их функции. Основные права и обязанности работников и работодателей.	2	2
	Лабораторные работы (не предусмотрены)		
	Практические занятия	2	
	Правила внутреннего трудового распорядка предприятия. Коллективный договор. Инструктаж по технике безопасности		
Курсовая работа			
Самостоятельная работа студентов Раздела 3 ПМ 1.			
Подготовка к практическим занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя, учебной и справочной литературы, нормативных документов.			
Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы			
Механизация. Комплексная механизация. Автоматизация. Система машин.			
Комплексная механизация отдельного технологического процесса.			
Комплексная механизация и автоматизация всех противовесов в магазине.			
Комплексная механизация и автоматизация всей технологии товародвижения от поставщика до расчета с покупателем.			
Подготовка к работе на подъемно-транспортном оборудовании.			
Работа на оборудовании.			
Заключительные операции на подъемно-транспортном оборудовании.			
Значение и классификация фасовочно-упаковочного оборудования.			
Оборудование для фасовки товаров.			
Оборудование для упаковки товаров.			
Оборудование для маркировки товаров и печати этикеток со штриховым кодом.			
Выбор типов и нормы оснащения торговых организаций фасовочно-упаковочным оборудованием.			

Значение и классификация оборудования для приготовления и продажи напитков.	
Оборудование для приготовления напитков.	
Оборудование для продажи напитков.	
Автоматы для приготовления и продажи напитков. 5. Выбор типов и нормы оснащения торговых организаций оборудованием для приготовления и продажи напитков.	
Значение и классификация контрольно-кассовых машин.	
Принцип устройства ККМ.	
Электронные ККМ, сканеры, принтеры.	
Кассовые POS-терминалы.	
Правила эксплуатации ККМ.	
Выбор типов и нормы оснащения торговых организаций контрольно-кассовыми машинами.	
Уровень развития материально-технической базы предприятия и его роль в автоматизации и механизации тяжелых и трудоемких работ.	
Операции торгового процесса.	
Технический прогресс и эффективность применения торговой техники.	
Организация эксплуатации торгового оборудования.	
Организация технического обслуживания торгового оборудования.	
Классификация торговой мебели.	
Понятие и значение горки и витрины, примерочных кабин, стеллажей.	
Типизация и унификация мебели.	
Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций.	
Мебель для торговых залов.	
Мебель для складских и других помещений.	
Классификация торговой мебели.	
Промежуточная аттестация в форме экзамена	
Всего	105
Промежуточная аттестация в форме экзамена ПМ 0.1	
Всего	567

4. Условия реализации профессионального модуля

4.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Кабинет финансов, денежного обращения и кредитов

Кабинет организации коммерческой деятельности и логистики

Кабинет анализа финансово-хозяйственной деятельности

Комплект учебной мебели, учебная доска.

Мультимедийное оборудование: экран настенный, проектор, компьютер

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемой основной и дополнительной литературы, Интернет-ресурсов, необходимых для освоения профессионального модуля.

Основная литература:

1. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. – 2-е изд., перераб. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 400 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495757>

2. Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности: учебник для образовательных учреждений СПО / О.В. Памбухчиянц. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 272 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495810>

3. Левкин Г.Г. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие для СПО / Г.Г. Левкин, А.Н. Ларин. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Профобразование, 2017. — 140 с. — 978-5-4488-0171-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/73757.html>.

Дополнительная литература:

1. Минько Э.В. Основы коммерции [Электронный ресурс] : учебное пособие / Э.В. Минько, А.Э. Минько. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 327 с. — 978-5-4486-0018-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74229.html>.

2. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчиянц. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 284 с. : табл. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-394-02270-8 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452588>

Интернет-ресурсы:

1.<http://www.biblioclub.ru/> – ЭБС «Университетская библиотека онлайн».

2.<http://www.consultant.ru> – СПС «Консультант-Плюс».

3.<http://www1.minfin.ru/> - официальный сайт Минфина РФ.

4.<http://www.ipbr.ru/> - официальный сайт Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов России.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

График освоения профессионального модуля предполагает последовательное освоение модуля, включающего в себя как междисциплинарные курсы, так и учебную и производственную практику.

В преподавании используются лекционно-семинарские формы проведения занятий, практикум, практические занятия.

Консультационная помощь студентам осуществляется в индивидуальной и групповой формах.

Освоению профессионального модуля предшествует обязательное изучение дисциплин: ОП.01. Экономика организации, ОП.03. Менеджмент (по отраслям), ОП.06 Логистика.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Реализация образовательной программы обеспечивается педагогическими работниками

образовательной организации, а также лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на условиях гражданско-правового договора, в том числе из числа руководителей и работников организаций, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и пр.) (имеющих стаж работы в данной профессиональной области не менее 3 лет).

Квалификация педагогических работников образовательной организации отвечает квалификационным требованиям, указанным в профессиональном стандарте «Педагог профессионального обучения, профессионального образования и дополнительного профессионального образования», утвержденном приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 8 сентября 2015 г. № 608н.

Педагогические работники, привлекаемые к реализации образовательной программы, получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и пр.), не реже 1 раза в 3 года с учетом расширения спектра профессиональных компетенций.

Доля педагогических работников (в приведенных к целочисленным значениям ставок), обеспечивающих освоение обучающимися профессиональных модулей, имеющих опыт деятельности не менее 3 лет в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и пр.) в общем числе педагогических работников, реализующих образовательную программу, составляет 25 процентов.

5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции, формируемые в рамках модуля)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	- устанавливать коммерческие связи, - заключать договора и контролировать их выполнение; - управлять товарными запасами и потоками;	- Текущий контроль: - экспертное наблюдение и оценка в процессе выполнения: - заданий для практических занятий; - заданий по учебной и производственной практикам; - заданий для самостоятельной работы
ПК 1.2 На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;	- Промежуточная аттестация: - экспертное наблюдение и оценка выполнения:
ПК 1.3 Принимать товары по количеству и качеству	принимать товары по количеству и качеству	- практических заданий на зачете/экзамене по МДК;
ПК 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;	- выполнения заданий экзамена по модулю; - экспертная оценка защиты отчетов по учебной и производственной практикам
ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов - санитарно-эпидемиологических	

	требований к организациям розничной торговли;	
ПК 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	– знать организационные и правовые нормы охраны труда;	
ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	– Применять в коммерческой деятельности методы, – средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	
ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	– Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, – определять статистические величины, показатели вариации и индексы	
ПК 1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	– Применять логистические системы, также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	
ПК 1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	– эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;	

<i>Результаты (освоенные общие компетенции)</i>	<i>Основные показатели оценки результата</i>	<i>Формы и методы контроля и оценки</i>
ОК 01. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	– точность распознавания сложных проблемных ситуаций в различных контекстах; – адекватность анализа сложных ситуаций при решении задач профессиональной деятельности; – оптимальность определения этапов решения задачи; – адекватность определения потребности в информации; – эффективность поиска; – адекватность определения источников нужных ресурсов; – разработка детального плана действий; – правильность оценки рисков на каждом шагу; точность оценки плюсов и минусов полученного результата, своего плана и его реализации, предложение критериев оценки и рекомендаций по улучшению плана	Текущий контроль: экспертное наблюдение и оценка в процессе выполнения: - заданий для практических/ лабораторных занятий; - заданий по учебной и производственной практикам; - заданий для самостоятельной работы Промежуточная аттестация: экспертное наблюдение и оценка выполнения: - практических заданий на зачете/экзамене по МДК; - выполнения заданий экзамена по модулю; - экспертная оценка защиты отчетов по учебной и производственной практикам
ОК 02. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать	– оптимальность планирования информационного поиска из широкого набора источников, необходимого для выполнения	

их эффективность и качество	профессиональных задач; – адекватность анализа полученной информации, точность выделения в ней главных аспектов; – точность структурирования отобранной информации в соответствии с параметрами поиска; – адекватность интерпретации полученной информации в контексте профессиональной деятельности;	
ОК 03. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	– актуальность используемой нормативно-правовой документации по профессии; точность, адекватность применения современной научной профессиональной терминологии	
ОК 04. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	– эффективность участия в деловом общении для решения деловых задач; – оптимальность планирования профессиональной деятельности	
ОК 06. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	– понимание значимости своей профессии	
ОК 07. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	– точность соблюдения правил экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; эффективность обеспечения ресурсосбережения на рабочем месте	
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	– адекватность понимания общего смысла четко произнесенных высказываний на известные профессиональные темы); – адекватность применения нормативной документации в профессиональной деятельности; – точно, адекватно ситуации обосновывать и объяснить свои действия (текущие и планируемые); – правильно писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	